



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-f-h-141>

## Ingénieur Commercial F/H

### Description

A travers un parcours structuré et progressif, vous collaborez avec votre équipe répartie sur le territoire ainsi que votre Responsable commercial et le responsable du réseau partenaires. Vous adressez principalement la clientèle du secteur privé, notamment des ETI sur l'ensemble du territoire.

Vos serez en charge des missions suivantes :

- Vous prospectez sur votre périmètre géographique en vous appuyant sur l'ensemble des offres de l'éditeur,
- Vous collaborez avec le Responsable du réseau partenaires ainsi que les services internes afin d'adresser les leads de votre périmètre,
- Vous gérez vos ventes de A à Z : rendez-vous, chiffrages, soutenances, négociations seul(e) ou en équipe,
- Vous fidélisez votre clientèle et développez les comptes en anticipant les besoins de vos clients,
- Vous assurez le reporting de vos activités. Vous réalisez 70% de prospection pour 30% de fidélisation

Chez Systancia, nous valorisons l'ingéniosité pour innover. Nous associons virtualisation d'applications, cybersécurité et intelligence artificielle pour créer des solutions uniques, reconnues et certifiées. Dans tout environnement de travail, il y a une personne qui mérite d'être en pleine maîtrise et en pleine confiance. C'est notre conviction et notre but. C'est pourquoi des centaines d'organisations publiques et privées choisissent Systancia, pour libérer le potentiel de chacun, en toute confiance. Avec toute notre R&D en France, nous commercialisons nos solutions de virtualisation d'applications, d'accès réseau privé (ZTNA), de contrôle des utilisateurs à pouvoir (PAM) et de gestion des identités et des accès (IAM) dans le monde entier, avec notre réseau de partenaires.

Localisation : Distanciel ou Sausheim/Paris/Chantepie

### Qualifications

De formation Bac+5 en école de commerce ou d'ingénieur, vous disposez d'une expérience confirmée d'au moins 5 années sur un poste similaire en ESN ou chez un éditeur de logiciel.

Vous avez déjà travaillé(e) auprès d'ETI dans une démarche de prospection et de fidélisation. Vous savez adresser des organisations avec une structure complexe et

**Organisme employeur**  
SYSTANCIA

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
ÉDITION DE LOGICIELS  
SYSTÈME ET DE RÉSEAU

**Lieu du poste**  
France

**Date de publication**  
25 septembre 2025 à 13:06

**Valide jusqu'au**  
22.10.2025

avez la capacité d'échanger avec tout type d'interlocuteur.

Le candidat aime la conquête et le développement d'un portefeuille client en totale maîtrise de son secteur. Habitué à commercialiser des produits techniques, il devra également faire preuve d'une réelle curiosité afin de bien comprendre l'écosystème de l'éditeur.

En véritable commercial, il doit savoir développer un discours structuré et adapté afin d'instaurer une relation de partenariat à long terme avec les clients et partenaires. Il est habitué et à l'aise avec les interlocuteurs de haut niveau Ce poste est fait pour vous !